À la conquête DE NOUVEAUX HORIZONS !



DOSSIER DE PRESSE



7ème édition du Salon Créer

16 - 17 - 18 SEPTEMBRE 2013

LILLE GRAND PALAIS















Partenaires officiels





Médias officiels





Contact presse : RP carrées | Benoît Renart | 03.28.52.00.57 | 06.16.40.16.73 | benoit.renart@rp-carrees.com



7ème édition du Salon Créer À la conquête de nouveaux HORIZONS !

Retrouvez-nous sur






Du 16 au 18 septembre 2013, à Lille Grand Palais, le Salon Créer entend stimuler la fibre entrepreneuriale des habitants du Nord-Pas de Calais, première Région française labellisée EER (Région Européenne Entreprenante). Pour la 7ème édition, les organisateurs ont décidé d'apporter une série d'éclairages nouveaux sur la création et le développement d'entreprises, afin d'accompagner les entrepreneurs qui animent et vivifient le tissu économique de l'euro-région.

En 2013, le Salon Créer met ainsi particulièrement à l'honneur **les dirigeants** en quête de solutions et de financements pour développer leur activité. Autre public particulièrement ciblé, **les femmes entrepreneures**, **les jeunes** qui souhaitent se lancer dans une aventure passionnante, ou encore **les commerçants** auxquels le salon réserve une programmation inédite avec notamment la Nuit du Salon Créer consacrée au commerce de demain.

Coup de projecteur sur les 3 focus quotidiens

Le financement - Lundi 16 septembre

Une conférence plénière présentera les différentes aides pour financer ses projets de développement et mettra en avant le parcours de dirigeants. Des ateliers thématiques agrémenteront le contenu de la journée. Un accueil personnalisé sera réservé aux chefs d'entreprise qui seront orientés selon leurs profils et leurs besoins de financements.

Les femmes entrepreneures et les réseaux - Mardi 17 septembre

Au programme de cette journée consacrée aux femmes entrepreneures : une session participative sur le thème de la confiance en soi, des ateliers thématiques et des rencontres avec des femmes chefs d'entreprise. Une conférence plénière « Les réseaux, Pour qui ? Pourquoi ? Mode d'emploi » traitera de l'importance pour une femme d'être accompagnée.

Les jeunes créateurs - Mercredi 18 septembre

Au cours de la journée, plusieurs temps forts seront organisés pour les jeunes de moins de 30 ans qui souhaitent se lancer : des rencontres avec des conseillers et des jeunes chefs d'entreprise, des séances de créativité, des speed-dating… Une conférence plénière « Yes, we can ! » donnera la parole à des jeunes de la région Nord-Pas de Calais qui se sont battus pour réaliser leur rêve.

Les nouveautés 2013

• La boutique de demain
Pendant les 3 jours du salon, un show-room fera découvrir aux visiteurs des innovations dans le secteur du commerce, autour de 4 univers : le digital, le social, la gestion du point de vente et l'accessibilité développement durable.

• Les rendez-vous d'affaires de l'innovation
Mardi 17 septembre de 13h30 à 18h, des rendez-vous ciblés et préprogrammés de 30 minutes seront organisés pour favoriser les rencontres entre porteurs de projets innovants et apporteurs de ressources, et booster la création d'entreprises innovantes.

La Nuit du Salon Créer

Lundi 16 septembre. Une conférence-débat, en présence de professionnels et d'experts du secteur, abordera la diversité des formes de commerce et les grands enjeux du marché.
Les thèmes abordés : l'urbanisme commercial, le design, l'aménagement intérieur du point de vente, le commerce ubiquitaire, la relation clients.
La conférence sera suivie d'une soirée festive.

ENTRÉE GRATUITE
Avec le code **CRD013** sur
saloncreer.com

REPÈRES 2012

- **17 181** visiteurs (+10%) dont **40%** de femmes (36% en 2011)
- **106** ateliers ont réuni **4 500** participants (+76%)
- L'espace Jeunes a rassemblé **1 200** participants (contre 520 en 2011).



Contact presse : RP carrées | Benoît Renart | 03.28.52.00.57 | 06.16.40.16.73 | benoit.renart@rp-carrees.com



SOMMAIRE

À la conquête
DE NOUVEAUX
HORIZONS !



Le point de vue des initiateurs

« Depuis 7 ans, l'ambition du Salon Créer est d'accompagner les porteurs de projets dans les étapes de la création d'entreprise et les chefs d'entreprise dans le développement de leur activité. Tous les ans, l'événement renouvelle sa programmation pour répondre au plus près des attentes de publics divers : hommes, femmes, salariés, étudiants, demandeurs d'emploi… Cette année, nous avons voulu mettre à l'honneur le financement. Le contexte économique, certes difficile, offre de nouvelles opportunités pour les entreprises. Et également l'innovation. L'innovation dans le commerce tout d'abord. Un showroom, « la boutique de demain », mettra en scène des applications inédites : catalogues interactifs, étiquettes RFID, solutions d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite... D'innovation, il sera aussi question avec les « les rendez-vous d'affaires de l'innovation » : des rencontres ciblées et préprogrammées de 30 minutes entre des porteurs de projets innovants et des apporteurs de ressources pour concrétiser ses idées en projets de création d'entreprise ! »

Jacques Richir
Président de Lille Grand Palais

Venir au Salon Créer…

- **En métro :** ligne 2 station «Lille Grand Palais» ou «Mairie de Lille»
- **En train avec le TER :** Le Conseil régional offre le titre de transport TER pour se rendre au Salon Créer. Pour les bénéficiaires d'un pass TER gratuit qui se sont inscrits avant le 5 septembre, leur billet de retour devra être tamponné «Salon Créer». Pour cela, il suffit de se rendre au stand du Conseil régional ou à l'accueil du salon.
- **En autocar :** le Salon Créer renouvelle son partenariat avec la Fédération Nationale des Transports de Voyageurs (FNTV). Un système d'autocars gratuits est mis à disposition des habitants de la région, hors métropole lilloise, au départ de 12 villes.
  Plus d'informations : http://www.saloncreer.com/page/destination-salon-creer.html

Médias associés

Contact presse : RP carrées | Benoît Renart | 03.28.52.00.57 | 06.16.40.16.73 | benoit.renart@rp-carrees.com



Pour les dirigeants à la recherche de solutions concrètes pour financer leurs projets

À la conquête DE NOUVEAUX HORIZONS !

FICHE 1

PROGRAMMATION SPÉCIALE « FINANCEMENT »

Lundi 16 septembre : programmation spéciale financement

À l'heure où la question fait l'actualité et où les dispositifs s'étoffent, le Salon Créer a pris le parti de placer le financement au cœur de sa programmation. Résultat : la première journée du salon est consacrée à cette thématique. Et durant les 3 jours, les experts se mobilisent pour apporter des réponses concrètes aux entrepreneurs. Financements bancaires, prêts participatifs, garanties, financements publics, business angels, capital-risque… le Salon Créer dresse un vaste panorama des solutions permettant de créer ou de développer son entreprise.

Journée spéciale Financement

9h – 18h : Point information «Spécial Financement»
Pour guider les visiteurs selon leurs besoins de financement, une équipe d'experts se tiendra à disposition des repreneurs et des chefs d'entreprise.

11h – 12h30 : Conférence plénière « Se financer en 2014 »
Amphithéâtre Pasteur.
Animé par **Jean-Marc Sylvestre**, journaliste économique.

Pour la création, la reprise et le développement de son entreprise, une conférence incontournable pour trouver ses solutions de financement ! Les débats s'articuleront autour de 3 temps :

1. Témoignages de chefs d'entreprises qui expliquent leurs parcours et la façon dont ils ont réussi leurs levées de fonds.
2. Présentation des nouveaux instruments financiers.
3. Panorama de la conjoncture économique de 2014.

> Les intervenants de la 1ère table ronde : **Alexandre Castel** – Dirigeant de la société Station Energy, **Zahir Haddad** – Dirigeant de la société Kalysse, **Augustin Outters** – Dirigeant de la société Sylvagreg, **Dominique Vautier** – Dirigeant d'Alkos.

> Les intervenants de la 2ème table ronde : **Bertrand Fontaine** - Directeur régional Nord-Pas de Calais Oséo, **Etienne Vervaecke** - Président Nord France Amorçage, **Marc Verly** - Directeur Général IRD, **Antoine Harleaux** - Directeur Général FINORPA.

> Les intervenants de la 3ème table ronde : **Pierre de Saintignon** - Premier Vice-Président du Conseil régional Nord-Pas de Calais, chargé du développement économique et de la formation permanente, **Dominique Bur** – Préfet de la région Nord-Pas de Calais, **Alain Griset** - Président de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Région Nord-Pas de Calais, **Philippe Vasseur** – Président de CCI Région Nord de France.

Le saviez-vous ?

65% des PME interrogées en mai 2013 ont au moins un besoin de financement (+6 points sur 3 mois)
dont 44% pour financer l'exploitation et 32% pour financer des investissements.

Lorsqu'il s'agit de financer les investissements, les besoins de crédits s'orientent en priorité vers le remplacement ou l'entretien de l'exploitation (59 %). Les crédits pour des investissements d'équipements (véhicules, informatique…) concernent 38 % des PME. Les besoins de crédits pour des acquisitions de développement et des crédits pour des investissements d'innovation sont quant à eux respectivement évoqués par 23 % et 21 % des dirigeants de PME.

(baromètre KPMG et CGPME sur le financement et l'accès au crédit des PME – juin 2013)

Le point de vue des initiateurs

« Depuis une dizaine d'années, l'artisanat est, et reste, le secteur le plus dynamique au plan national en termes économiques. Dans le Nord – Pas-de-Calais, nous observons que de nombreux cadres de l'industrie rejoignent notre secteur et créent des entreprises car ils aspirent à plus d'autonomie de décision et à prendre en main leur destin professionnel. De nombreux français souhaitent prendre leur destin en main et l'artisanat permet cela.

Pour financer des projets de création, la Chambre de métiers et de l'artisanat de région Nord-Pas de Calais a noué des partenariats avec trois banques pour proposer des financements à taux préférentiels. Nous avons également créé une plateforme d'avances remboursables : elle permet aux repreneurs d'obtenir un prêt à taux zéro. Enfin, nous gérons une société de caution mutuelle (la SIAGI – Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements) pour que les artisans puissent bénéficier d'une caution auprès des banques au moment de contracter un emprunt. Le but de ces partenariats financiers est de proposer aux entrepreneurs des taux intéressants et de sécuriser le financement de leurs projets, à partir du moment où ils ont été validés par nos conseillers ».

Alain Griset
Président de la Chambre de métiers
et de l'artisanat de région Nord-Pas de Calais

Contact presse : RP carrées | Benoît Renart | 03.28.52.00.57 | 06.16.40.16.73 | benoit.renart@rp-carrees.com



Et pendant les 3 jours du salon…

La zone d'exposition « se financer »
Plus de 20 exposants - banques, assurances, collectivités, réseau des plateformes d'Initiatives Locales, réseau France Active, LMI Innovation, Oséo… - renseigneront les visiteurs sur les différents modes de financement envisageables.

Les rendez-vous d'affaires
Des rencontres en toute confidentialité avec des professionnels de la création d'entreprise, autour de 2 thématiques : « Comment financer votre projet ? » et « Quel statut d'entreprise choisir ? »

Et de nombreux ateliers pour aborder les questions liées au financement
> Lundi 16.09 : « Les critères de lecture d'un dossier de financement », « Bien financer votre création, un tremplin pour réussir »…
> Mardi 17.09 : « Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier », « Financer votre projet par le Pôle de la Finance Solidaire »…
> Mercredi 18.09 : « Aides régionales et dispositifs de l'Etat pour la création et la reprise », « Avantages et contreparties d'un investisseur en capital »…

Zoom sur

des solutions de financement présentées sur le salon…

Bpifrance : une large gamme d'outils de financement
Du financement de l'innovation au développement à l'international, des besoins en trésorerie aux prises de participation, Bpifrance, issue du rapprochement d'Oséo, de CDC Entreprises de FSI et de FSI Régions, accompagne les entreprises dans chaque région et à chaque étape-clé de leur croissance.

Conseil régional Nord-Pas de Calais : soutenir l'entrepreneuriat avec des outils de financement adaptés
C'est en favorisant une approche moyen-long terme que le Conseil régional Nord-Pas de Calais accompagne les entreprises du territoire. En soutenant leurs projets de création, d'investissement, d'innovation, de déploiement à l'international…, il leur permet de se dessiner un avenir prometteur tout en les aidant parfois à faire face à des difficultés conjoncturelles.
Dans cette optique, le Conseil régional a déployé un large éventail de solutions : les plateformes d'initiatives locales, des solutions d'investissement, des solutions de financement sous la forme de prêts participatifs ou de financements participatifs, des solutions de garanties, proposées aux TPE, PME, ainsi qu'aux structures de l'Economie Sociale et Solidaire.

CCI Grand Lille : des solutions complémentaires au plus près des besoins des entrepreneurs
Repérage des sources de financement, présentation des dossiers de financement auprès des instances concernées, aide au montage de dossiers, accompagnement personnalisé pour détecter d'éventuelles difficultés… Le réseau consulaire s'engage aux côtés des entrepreneurs pour les accompagner dans leur développement et à passer le cap dès les premiers signes de difficultés.
La CCI Grand Lille apporte son soutien, en partenariat avec les réseaux régionaux spécialisés : les plateformes d'initiatives locales, les plateformes d'expansion. La CCI développe aussi des services sur-mesure tels que : le fonds CCI Prévention, « Accompagner votre recherche de financement ».

La Chambre de Métiers : accompagner les chefs d'entreprise pour trouver des solutions de financement
La Chambre de métiers et de l'artisanat de région Nord – Pas-de-Calais assure plusieurs missions sur le territoire. Il y a, entre autres, les missions directement liées à la création, au développement et à la reprise d'entreprises artisanales ainsi que le soutien aux entreprises en difficulté afin de pérenniser le tissu artisanal. Les solutions de la Chambre de Métiers : le Fonds d'Action Sanitaire et Social (FASS), les Plateformes d'Initiatives Locales, la Plateforme régionale d'avances remboursables des métiers de l'artisanat et l'Accompagnement et le suivi.

Ils ont obtenu des financements

Alexandre Castel – 27 ans
Station Energy – Douai (59)
CA 2012 : 200 000€ €
450 K€€de financements obtenus

Il a créé son entreprise, une solution innovante d'accès à l'énergie pour les zones rurales d'Afrique subsaharienne. Le crowdfunding lui a permis de financer en partie son projet.
« Il ne suffit pas d'avoir un bon dossier, l'humain joue aussi beaucoup».

Zahir Haddad – 47 ans
Kalysse – Lomme (59)
CA 2012 : 1 083 000€ €
220 K€ de financements obtenus

Il a créé son entreprise spécialisée dans les équipements sanitaires en partant de rien. Un prêt d'honneur lui a permis de démarrer son activité et de rassurer son banquier.
« J'ai dû convaincre les banques. Via le réseau Entreprendre Nord, j'ai obtenu un prêt d'honneur de 40K€ qui m'a servi d'apport et de caution auprès des établissements financiers. Je suis parvenu par la suite à emprunter 150K€ ».

Augustin Outters – 39 ans
Groupe Sylvagreg – Lomme (59)
CA 2012 : 42 035 K€ €
435 K€€de financements obtenus en 2012

Il a repris l'entreprise familiale avec son frère, un groupe régional composé de 6 sociétés intervenant dans le domaine de la construction et spécialisé dans l'habitat.
« Tout le développement des sociétés s'est fait en réinvestissant l'argent gagné ».

Alexandre Castel, Zahir Hadad et Augustin Outters interviendront lundi 16.09 à la conférence « Se financer en 2014 ».



Une programmation dédiée aux commerçants

À la conquête DE NOUVEAUX HORIZONS !

FICHE 2

ZOOM SUR LE « COMMERCE DE DEMAIN »

Lundi 16 septembre : zoom sur le commerce de demain

Le secteur du commerce connaît, depuis ces dernières années, de véritables bouleversements. Le Salon Créer propose aux commerçants de faire le point sur les nouveaux enjeux et donne des solutions concrètes pour s'adapter aux nouvelles tendances.

La Nuit du Salon Créer - 19h

Auditorium Vauban – Niveau 3.
Point d'orgue de la programmation dédiée aux commerçants, la conférence-débat « le commerce de demain » aborde la diversité des formes de commerce et les grands enjeux à venir. Des experts et des témoins font le point sur l'aménagement du territoire, l'urbanisme et la prospective ; le design et l'aménagement intérieur du point de vente ; le commerce connecté ; la relation clients.

Invité d'honneur
Robert Rochefort,
économiste et sociologue diplômé de l'ENSAE



Les intervenants : Maria Flament (Leroy Merlin), **Marina Choquet** (Poppy Milton), **Cathy Nicuta** (Eco House 62), **David Lestoux** (cabinet Cibles & Stratégies), **Guillaume Doye** (Ville de Valenciennes), **Sylvain Taillard** (Piks Design), **Henry Pierre Krabansky** (le fournil de Coudekerque), **Pascal Morvan** (Compario), **François Gobillon** (Office Easy), **Jean-Louis Delmotte** (club e-entreprises – application « Like your shop »).

A NOTER !

L'e-commerçant n'est pas celui qu'on croit

34% des e-commerçants sont commerçants, contre 29% des chefs d'entreprise (TPE-PME) et 13% des pure players. Et 53% d'entre eux se situent dans des communes de moins de 20 000 habitants (41% en 2009) - source Oxatis.

Dans le Nord-Pas de Calais, 57% des commerçants disposent d'un site Internet et 30% d'entre eux ont mis en place un module de vente en ligne - source CCI de région Nord de France.

Les autres éléments de programmation dédiés aux commerçants…

3 ateliers organisés par la CCI de région Nord de France
> Lundi 16 septembre.
Un voyage au sein du commerce de demain, à l'heure du consom'acteur et de l'ère numérique.
14h – 14h45 : les outils les plus performants pour développer le commerce
15h – 15h45 : l'utilité d'intégrer un réseau d'entreprises
16h – 16h45 : les recettes anti-crise, comment anticiper les difficultés ?

NOUVEAU

La boutique de demain
> Pendant les 3 jours du salon.
Un show-room entièrement dédié à l'innovation dans le secteur du commerce regroupant 12 entreprises au sein de 4 univers : le digital, le social, la gestion du point de vente et l'accessibilité développement durable.

Sessions de témoignages
> Mercredi 18 septembre à 10h.
Se former aux TIC pour doper son business et envisager de nouvelles perspectives.

Contact presse : RP carrées | Benoît Renart | 03.28.52.00.57 | 06.16.40.16.73 | benoit.renart@rp-carrees.com



Une programmation pour les femmes entrepreneures

Mardi 17 septembre : focus sur les femmes entrepreneures

Dans le Nord-Pas de Calais, 1 créateur sur 5 est une femme[1]. Le Salon Créer réserve à ces entrepreneures une journée spéciale, le mardi 17 septembre. Au programme, une session participative sur l'affirmation de soi ou encore une conférence plénière sur les réseaux entrepreneuriaux - les femmes étant 3 fois plus nombreuses que leurs homologues masculins à se faire accompagner dans leur projet de création[2].

1 CCI de Région Nord de France
2 1er baromètre des femmes entrepreneures - CSA - septembre 2012

Journée spéciale Femmes entrepreneures

9h – 18h : Point information « Spécial Réseaux »
Les réseaux de la région Nord-Pas de Calais accueillent les visiteur(se)s toute la journée. Echanges, sessions d'informations… Pour ne plus rester seule !

10h – 10h45 : Lancement de la journée Femmes Entrepreneures
Stéphanie Chasseriot (Skema Business Shool), présentera son étude sur l'entrepreneuriat au féminin.

11h – 12h45 : Session participative « l'affirmation de soi »
Conçue autour de 3 temps : la prise de recul, la détection des freins de son projet et la mise en place des leviers pour développer son projet.

14h30 – 16h : Conférence plénière « Les réseaux : Pour qui ? Pourquoi ? Mode d'emploi »
Auditorium Eurotop – Niveau 5
Invitées d'honneur : **Frédérique Clavel**, présidente de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise) et **Eva Escandon**, Présidente nationale des Femmes Chefs d'Entreprise (FCE).

Les réseaux professionnels sont-ils incontournables pour entreprendre ? Cette conférence pour les femmes chefs d'entreprise dressera un panorama des différents réseaux existants. Les deux grands témoins et des chefs d'entreprise souligneront l'importance pour les femmes d'intégrer des réseaux pour accélérer leurs business.
Les sujets abordés : quels objectifs en adhérant à un réseau ? Quelle stratégie réseau adopter selon son profil ? Comment se développer sur le long terme ?

Témoignages



Eva Escandon

« 80% des tâches domestiques sont encore effectuées par les femmes, ce qui rend toujours plus difficile pour elle de concilier harmonieusement vie professionnelle et vie privée
Si les femmes sont de plus en plus reconnues dans le monde de l'entreprise, on continue à leur accorder moins de confiance qu'aux hommes. Cela se ressent dans les niveaux hiérarchiques des entreprises. Et aussi au moment de créer une entreprise : on nous demande encore trop souvent l'avis et l'accord du conjoint et les crédits sont encore plus difficilement accordés.

La richesse réside dans nos différences
Il faut continuer à se battre pour avancer. Il faut veiller à ce que les jeunes générations maintiennent le combat mené par leurs aînées. Il y a un risque de retour en arrière du fait que tout semble acquis. Or, ce n'est pas le cas ! Mon message n'est pas de dire aux femmes de travailler, s'investir ou encore s'engager à tout prix, mais plutôt de travailler à un environnement qui leur permette d'avoir un vrai choix ».



Frédérique Clavel

« La création d'entreprise au féminin : un potentiel de croissance à stimuler ! Le plan proposé cet été par trois ministres démontre l'importance du sujet. L'étape de la sensibilisation passée, il est désormais nécessaire de passer à l'action, d'aider concrètement les entrepreneures à franchir le pas. L'aide apportée par l'Etat ne doit pas s'arrêter à la sensibilisation. L'information, l'accompagnement et le financement sont les ingrédients essentiels du terreau sur lequel la jeune pousse va se développer vite et longtemps.

Les chiffres démontrent que le taux de survie des entreprises qui ont bénéficié d'un accompagnement est meilleur.
Les incubateurs sont de bonnes formules d'accompagnement. Ils permettent outre l'accompagnement par des spécialistes de la création d'entreprise, de partager entre pairs sur un même lieu, joies et peines qui jonchent le parcours de la créatrice. On peut compléter ce parcours par le mentorat sur la phase des tous premiers développements, ceci permet des échanges concrets et d'éviter certains pièges ».



Et pendant toute la journée, 4 ateliers thématiques

« Elles ont créé ou repris une entreprise… et vous ? », « Concilier votre vie de chef d'entreprise avec votre vie privée », « Mesdames, le monde des affaires vous appartient (aussi) », « Entreprendre au féminin grâce à l'appui des marraines ».

Le saviez-vous ?

27% des créatrices d'entreprise de moins de 3 ans ont été guidées par des réseaux d'accompagnement

Contre 9% des hommes. Un gage de longévité, l'impact de l'accompagnement sur la pérennité de l'entreprise n'étant plus à démontrer…
Ce qui les motive avant tout à créer : l'épanouissement personnel (86% contre 83% pour les hommes), le goût d'entreprendre, le sens du risque et l'innovation (80% contre 77% pour les hommes). Source APCE – Les femmes et la création d'entreprise 01/2012) (source 1er baromètre des femmes entrepreneures – Institut CSA septembre 2012)

Et pendant les 3 jours du salon…

Paroles d'entrepreneur(e)s
Des femmes chefs d'entreprise partageront, lors de rendez-vous personnalisés, leurs parcours, motivations, doutes et succès.

- Aurélie Rousset : Easy Tracer
- Violette Clabec : Keblow
- Isabelle Cottavoz : MYOxygène
- Angeline Elies : LAB.o.i.t.e.
- Bénédicte Fontaine : Add Pubb
- Marilyn Herman : Association l'insufflé
- Aïcha Maghroudi : Psychologue
- Sophie Pagan Sedjai : SPS
- Frédérique Petit : UnPetitPasPour
- Meriem Boudokhane : Startup Story
- Marie Trentesaux : Bulles Créatives
- Isabelle Vanwaelscappel : 3ème Monde

Le point de vue des initiateurs

« Dans les mois à venir, la nouvelle Stratégie Régionale Initiatives et Entrepreneuriat (SRIE) va être déployée, elle fédèrera l'ensemble des moyens humains et financiers de nos partenaires pour mettre en œuvre sur le terrain des actions massives de sensibilisation, d'initiation et de formation à l'initiative économique et à l'entrepreneuriat, notamment auprès des jeunes et des femmes. Notre objectif est clair. Avec la création d'entreprises, nous voulons développer l'emploi et la richesse de notre territoire ».

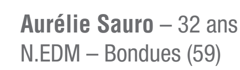
Pierre de Saintignon
Premier Vice-président du Conseil régional Nord-Pas de Calais chargé du développement économique et de la formation permanente

Elles se sont lancées !

Isabelle Leclercq – 46 ans
Isabelle Leclercq Conseil
Lille (59)

Elle a créé son cabinet de conseil en accompagnement des personnes et des projets après 15 années en tant que salariée en entreprise. Aujourd'hui elle transmet son désir d'entreprendre à d'autres.

« Des questions revenaient souvent : « Et ton mari il est d'accord pour que tu crées ? », un banquier m'a demandé «votre mari il est là ? ». Je ne pense pas qu'on pose ces questions à un homme ».




Aurélie Sauro – 32 ans
N.EDM – Bondues (59)

Elle a repris l'entreprise familiale, suite à la maladie de son père. Elle est parvenue à s'imposer dans un milieu d'hommes.

« Être femme, jeune et la fille du patron au moment de reprendre une entreprise composée essentiellement d'hommes n'est pas simple. On ne vous prend pas au sérieux immédiatement. J'ai dû faire mes preuves. Finalement, je suis parvenue à transformer mes doutes en atouts, à imposer mes idées. Petit à petit, je suis devenue légitime ».




Marie Gobaille – 33 ans
Les Filles à retordre – Lille (59)

En compagnie d'Anne-Lise Nouvier, elle a créé une SCOP. Elle anime des ateliers autour du textile et du réemploi et confectionne des vêtements et accessoires à partir de chutes de tissus et de matières récupérées.

« Selon moi, ce n'est pas plus difficile de créer quand on est femme. Ce qui change, c'est notre manière d'appréhender la création d'entreprise. Une femme prend souvent moins de risques. Cela peut rassurer les partenaires financiers. Aussi, nous sommes plus prudentes ».



Une programmation pour les moins de 30 ans

Mercredi 18 septembre : zoom sur les jeunes créateurs

Une idée ? Un projet ? Le Salon Créer s'annonce comme le rendez-vous de tous les jeunes tentés par l'aventure de l'entrepreneuriat. Durant 3 jours, les initiatives se succèdent pour accompagner les moins de 30 ans dans leur envie d'entreprendre. Le mercredi 18 septembre s'affiche comme le point d'orgue de cette programmation riche et vivifiante. Avec sa conférence plénière « Yes, we can », le ton est donné. La journée Spéciale Jeunes sera résolument enthousiaste.

Journée spéciale Jeunes créateurs

9h30 – 18h : Point information « Spécial Jeunes »
Des conseillers guident les jeunes et les orientent à travers le salon.

9h30 – 10h30 : « Prendre la parole et convaincre »
Comment apprendre toutes les techniques pour être un bon orateur. Les jeunes auront l'opportunité de tester leur capacité à convaincre avant de rencontrer les équipes de coachs de la session « Ça passe ou ça casse ».

10h30 – 12h30 : Sessions « Ça passe ou ça casse »
8 minutes pour présenter son idée ou son projet à une équipe de « coachs ». A la clé, un premier retour de professionnels sous la forme d'un brief écrit mettant en exergue les points forts, points à potentiel, la prochaine étape… Autant de clés pour poursuivre et donner vie à son projet.

13h30 – 14h30 : Remise de prix du Challenge 30 heures pour Créer

14h30 – 15h30 : Conférence plénière « Yes, we can ! »
Auditorium Vauban – Niveau 3
Enthousiastes, des jeunes de la région Nord-Pas de Calais qui ont osé se lancer ou qui se sont battus pour réaliser leur rêve témoignent !
Les grands témoins :
- Grégoire Lengaigne. A 25 ans, il a créé deux entreprises. MonsieurParking.com (revendu) et lematelas.fr. Il emploie 15 personnes et a réalisé 3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012.
- Charles Christory. En 2009 le fondateur d'Adictiz lance « Paf le chien ». En un mois, ce jeu est téléchargé par 7 millions d'utilisateurs. Il emploie 45 salariés et a réalisé 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012.

Et la présence de graines de stars : Al Hy (The Voice), Aymeric Lompret (On n'demande qu'à en rire) et Vanessa Boubryemm (Vice-championne du monde en lutte féminine).

Le saviez-vous ?

37% des lycéens et étudiants envisagent de créer leur entreprise un jour
(étude Opinionway, réalisée pour le MoovJee, janvier 2013)

En 2011, 24% des créateurs d'entreprise étaient âgés de moins de 30 ans et 9% de moins de 25 ans (source APCE). Si 48% d'entre eux estiment qu'il est très difficile de se lancer (notamment à cause de la conjoncture ou de la méconnaissance du processus de création), les exemples de réussite sont nombreux. 59% des entreprises créées par des jeunes sont toujours en activité 3 ans plus tard ! (étude Opinionway réalisée pour le MoovJee, janvier 2013).

Dans le Nord-Pas de Calais, le jeune créateur est un homme (55%), niveau de formation IV (Bac, Bac pro – 31,5%), demandeur d'emploi depuis moins d'un an (45%). Source Je Crée en Nord-Pas de Calais. En 2012, le Programme Régional de Création Transmission d'Entreprises (PRCTE) a sensibilisé ou accompagné 6 556 jeunes de moins de 26 ans sur tout le territoire régional. Soit 3 800 de plus par rapport à 2009.

Le point de vue des initiateurs

Lors de ces manifestations, comme sur le Salon Créer, nous souhaitons plus particulièrement interpeller les jeunes et les femmes.
Au quotidien, des actions spécifiques sont menées auprès des jeunes. Nous avons adapté la formation « 5 jours pour entreprendre », que l'on retrouve dans toutes les CCI de France, et nous proposons deux sessions par an des « Soirées de l'étudiant créateur », en partenariat avec l'Institut de l'Entrepreneuriat. Nous allons également lancer sur le salon l'Entreprenarium : après une expérimentation réussie en avril où des chefs d'entreprise sont allés à la rencontre de collégiens, nous allons développer, sur l'ensemble de la région, ces échanges entre dirigeants et jeunes pour développer cet esprit d'entreprendre qui finalement sommeille dans presque chacun d'entre nous.

Laurent Degroote
Vice-Président de la CCI Grand Lille

« De nombreux outils permettent aux jeunes du Nord-Pas de Calais de libérer leur créativité ! Très tôt même. Grâce à la Stratégie Régionale Initiatives et Entrepreneuriat (SRIE), nos jeunes ont accès à une offre de sensibilisation à la prise d'initiatives économiques dès l'école, en partenariat étroit avec le Rectorat. Cette démarche est poursuivie ensuite pour ceux qui entament les études secondaires mais aussi pour ceux présents dans les missions locales, par exemple».

Pierre de Saintignon
Premier Vice-président du Conseil régional Nord-Pas de Calais chargé du développement économique et de la formation permanente



Et pendant les 3 jours du salon…



Espace Demain Je Crée

Pour les jeunes de 14 à 30 ans qui désirent se lancer.

- Rencontres avec des conseillers de l'accompagnement, du financement et de l'emploi
- Séances de créativité et ateliers pour trouver une idée d'entreprise, la définir et éviter les échecs
- Sessions de networking pour créer son réseau
- Temps d'échanges avec des jeunes entrepreneurs qui ont créé avec succès.

Paroles d'entrepreneur(e)s

De jeunes chefs d'entreprise et des responsables d'association font part de leur parcours et accompagnent les jeunes tentés par l'aventure de la création. Au cours de rendez-vous personnalisés, ils reviennent sur leurs motivations, leurs doutes et leurs succès.

Ils participent : Sophie Pagan Sedjai (SPS), Meriem Boudokhane (Startup Story), Marilyn Herman (Association l'Insufflé), Aicha Maghroudi (Psychologue), Maxime Piquette (iCreo), Grégory Flipo (Sikana), Rémi Cabrit (Easy Développement), Brieuc D'Herbecourt (BH Thermique).

BKSTG-Game

« Backstage », un serious-game inédit développé par ID6 qui simule la création d'une salle de concert. Pour encourager et accompagner la prise d'initiatives des jeunes.

A tester durant les 3 jours du salon.

Stand n°H9

30 heures pour vivre la passion d'entreprendre

30 heures pour créer

300 étudiants et collégiens de différents établissements de la région Nord-Pas de Calais laissent libre cours à leur créativité. Pour les accompagner dans la création de leur entreprise virtuelle : un coach et l'expertise de l'ensemble des professionnels présents sur le salon.
A l'issue des 3 jours, les étudiants présenteront leur projet de création à un jury d'experts.
Lancement du trophée, lundi 17 septembre : 9h30.
Remise des trophées, mercredi 18 septembre : 13h30

Film interactif « Libérez la création !!! »

Une œuvre pédagogique à la frontière du cinéma et du jeu vidéo qui invite à une réflexion profonde sur l'avenir professionnel et personnel.
L'histoire : *« Laurie est une jeune étudiante qui a l'intuition de vouloir entreprendre...*
En son for intérieur, elle se sent l'énergie de créer une activité utile, là où on en a besoin. Oui, mais... dans cette voie, personne ne la soutient : sa famille, ses amis, tous ceux qui l'entourent la contredisent, la brident, la tétanisent avec leurs idées reçues ».

Une série d'ateliers

> Lundi 16.09 : « Comment trouver une idée ? », « Créez votre entreprise avant 30 ans »…
> Mardi 17.09 : « Créez votre entreprise pendant ou à la sortie de vos études », « Créer à l'issue des études et réagir face aux premières difficultés »…
> Mercredi 18.09 : « Accompagner les jeunes vers l'entrepreneuriat », « Prendre la parole et convaincre »…

Ils se sont lancés !

Meriem Boudokhane – 27 ans
Blogueuse – Lille (59)
Date de création : 2012
Nombre de salariés : nc

Elle a créé le blog Startup-story. Elle y partage sa passion pour l'entrepreneuriat. En parallèle, elle est en cours de création d'une entreprise de soutien scolaire en ligne.

« Nous, les jeunes de la génération Y, sommes très entrepreneurs, avec une grande soif de liberté ».

Meriem Boudokhane témoigne lundi 16.09 sur l'Espace Jeunes du Salon Créer.



Maxime Kubyn – 26 ans
Rallye Roots
Nœux-les-Mines (62)
Date de création : 2011
Nombre de salariés : 5

Il a créé une entreprise de courses automobiles à Nœux-les-Mines alors qu'il était étudiant en école d'Ingénieur.
Lauréat Créa'sup en 2011.

« Aujourd'hui, je manage des salariés plus âgés que moi. Donner des ordres, c'est une adaptation au quotidien ».



Sébastien Ramel – 25 ans
Fittizy – Lille (59)
Date de création : 2013
Nombre de salariés : 4

Il a créé un assistant shopping en ligne. Son concept : une application qui mémorise ses mensurations pour ne plus se tromper de taille au moment d'acheter en ligne.

« J'ai voulu développer un projet qui me tenait à cœur et susceptible de servir à d'autres personnes autour de moi. Être libre de mes décisions aussi et m'entourer d'une équipe complémentaire. D'un point de vue épanouissement professionnel et personnel, c'est génial ! ».



Une programmation pour les franchisés

Programmation spéciale franchisés

Près de 30 enseignes de la franchise et du commerce associé exposeront pendant les 3 jours du salon.
Parmi eux : ERA, Carrefour Proximité, Coffea, Guy Hoquet Immobilier, Poivre Rouge…

9 ateliers animés par FFF, FCA et Franchise Magazine pour aiguiller les franchisés à créer ou reprendre un concept de franchise et à se développer.

> Lundi 16 septembre : « Tout savoir sur la franchise », « Commerce associé, une autre façon d'entreprendre en réseau », « Financer votre projet de création en région »…

> Mardi 17 septembre : « Ils se sont lancés, pourquoi pas vous ? », « Bien choisir son enseigne pour entreprendre »…

> Mercredi 18 septembre : « Transmission et reprise en réseau »…

Les rendez-vous d'experts de la franchise
Pendant 3 jours, de 10h à 12h et de 14h à 16h, des sessions d'échanges et de rencontres avec des experts de la franchise.



Le secteur de la franchise en hausse
dans le Nord-Pas de Calais

La région, qui a vu naître le concept de franchise en France, dès la fin des années 20, tire son épingle du jeu. Alors que dans les régions du Nord-Est de la France la tendance était à la baisse en 2012, le Nord-Pas de Calais a continué sa progression (+5,9). En 2013, les prévisions restent prudentes et s'inscrivent dans la continuité de l'année écoulée (source Toute-la-Franchise.com).

Avec une croissance de 3,6% en 2012, les réseaux du Commerce Associé poursuivent leur développement
et recherchent, pour les 5 ans à venir, plus de 2 000 nouveaux entrepreneurs.

Les réseaux du Commerce Associé proposent aux entrepreneurs un cadre s'appuyant sur le respect de l'indépendance des chefs d'entreprises, le partage de savoir-faire et d'expériences, la mutualisation des moyens, un contrôle du réseau au travers d'une implication et d'une gouvernance démocratique...

145 enseignes de dimension nationale du Commerce Associé sont réparties sur une trentaine de secteurs et représentent plus du quart du commerce de détail en France et une part croissante des services.



Une programmation pour les repreneurs et cédants

À la conquête DE NOUVEAUX HORIZONS !

La reprise / cession d'entreprises requiert une préparation et une organisation spécifique. Le Salon Créer propose une programmation qui s'adapte aux besoins des repreneurs et des cédants, et les aide ainsi à franchir le cap avec succès !

Le portail de reprise-cession d'entreprises
Les repreneurs peuvent rencontrer pendant les 3 jours du salon des experts et des chefs d'entreprise pour être conseillés et obtenir toutes les réponses à leurs besoins… Ils y trouvent également un panel d'offres d'entreprises à céder et pourront être mis en relation avec des cédants...

Les Crash-Tests
«10 minutes pour convaincre» permettent aux repreneurs de tester leurs projets face à des professionnels de l'accompagnement et du financement.

Les témoignages de cédants et repreneurs donnent toutes les clés pour réussir sa transmission.

Une série d'ateliers qui apportent des éléments pratiques et concrets pour avancer

- > Lundi 16.09 : « Reprendre ou créer ? Avez-vous le choix ? »,« Financer votre reprise d'entreprise »…
- > Mardi 17.09 : « Combien vaut une entreprise à vendre ou à reprendre ? », « Où et comment trouver des entreprises à reprendre ? »…
- > Mercredi 18.09 : « L'audit de la reprise », « Reprendre une entreprise sans en connaître le métier »…

Le club Repreneurs « Le closing, une étape clé de votre reprise d'entreprise » permet de rencontrer des conseillers tous les jours, entre 9h et 9h30 pour des échanges personnalisés.

Les K-Faits de la reprise du Réseau Entreprendre Nord expliquent comment donner de la valeur à son entreprise

A NOTER !

En 2020, 1 commerçant sur 5 sera concerné par la transmission de son entreprise dans le Nord-Pas de Calais

Dans la région, près de 33% des chefs d'entreprise ont plus de 55 ans (donnée 2012). Parmi eux, 2/3 ont un projet de transmission à court ou moyen terme. En 2020, 21 000 dirigeants de la région Nord-Pas de Calais seront concernés par la problématique de la transmission. Ce chiffre est en évolution de 27% par rapport à 2013 (sous réserve que les dirigeants actuels soit toujours en activité en 2020). Source CCI Région Nord de France.





Une programmation pour les porteurs de projets et les chefs d'entreprise innovants

À la conquête DE NOUVEAUX HORIZONS !

Cap sur l'innovation

Dans une économie mondialisée, les entreprises doivent plus que jamais repenser leur compétitivité en misant davantage sur leur capacité à innover. Le Salon Créer sensibilise les dirigeants en mettant en avant des entreprises innovantes et en favorisant les mises en relations entre des porteurs de projets et des apporteurs de ressources.

Les Happy Hours de l'innovation

Chaque jour de 11h à 11h45 sur le plateau TV du Salon Créer, des chefs d'entreprise présentent leurs innovations autour de 3 domaines.

> Lundi 16.09 : « L'environnement : les métiers verts, mythe ou réalité ? ».
> Mardi 17.09 : « La création d'entreprises innovantes dans la filière du transport ».
> Mercredi 18.09 : « Les TIC : le fonds «expériences interactives» de soutien à l'innovation dans les industries créatives ».

NOUVEAU

Les rendez-vous d'affaires de l'innovation

Mardi 17 septembre de 13h30 à 18h.
Des rendez-vous ciblés et préprogrammés de 30 minutes pour favoriser les rencontres entre porteurs de projets innovants et apporteurs de ressources, et booster la création d'entreprises innovantes.

Les Happy Hours de l'innovation et les rendez-vous d'affaires de l'innovation (sponsorisés par KPMG) sont organisés par le réseau J'Innove en Nord-Pas de Calais

Le pavillon J'Innove en Nord-Pas de Calais

15 structures d'accompagnement à l'innovation sont réunies pour conseiller les porteurs de projets innovants.

NOUVEAU

La boutique de demain

Pendant les 3 jours du salon.

Un show-room entièrement dédié à l'innovation dans le secteur du commerce regroupant 12 entreprises au sein de 4 univers : le digital, le social, la gestion du point de vente et l'accessibilité développement durable.

Les ateliers

> Lundi 16.09 : « La créativité, un premier pas vers l'innovation », « Quelles innovations pour quels marchés ? ».
> Mardi 17.09 : « Les étapes du financement de votre entreprise innovante ».
> Mercredi 18.09 : « Le prêt d'honneur pour booster votre création d'entreprise innovante ».

A NOTER !

89% des entreprises innovantes issues des incubateurs régionaux, créées depuis 2009, sont toujours en activité alors que le taux de survie des entreprises « classiques » n'est que de 50% » (source INSEE).

Le Nord-Pas de Calais offre aux porteurs de projets innovants un écosystème propice à la création d'entreprises. La Région compte 7 pôles de compétitivité labellisés par l'Etat, 14 pôles d'excellence, des incubateurs, des universités et grandes écoles, des grands organismes de recherche, des pépinières et des centres de ressources technologiques. Au total, 71 structures d'accompagnement agissent ensemble au service des porteurs de projets et des chefs d'entreprises innovants.

Contact presse : RP carrées | Benoît Renart | 03.28.52.00.57 | 06.16.40.16.73 | benoit.renart@rp-carrees.com



Entreprendre tout au long de la vie !
7ème forum like entrepreneurship



Lundi 16 septembre de 10h à 17h

Fini les idées reçues ! Aujourd'hui, il n'y a plus d'âge ni de profil type pour créer son activité. Tout le monde est concerné. Stimuler l'esprit d'entreprise, le cultiver dès l'école primaire et l'entretenir sa vie durant : tel est le fil rouge inédit qui animera cette 7ème édition du forum like entrepreneurship : une manifestation, organisée dans le cadre du Salon Créer, lundi 16 septembre à Lille Grand Palais.

Au cœur du Salon Créer, cette 7ème édition de like entrepreneurship valorisera nombre d'initiatives originales, menées à l'échelon européen : ateliers d'éveil dans les écoles, actions de sensibilisation menées auprès des ados et des étudiants, exemples réussis de reconversion professionnelle… Autant d'exemples concrets, propres à susciter des vocations précoces ou plus tardives, et qui militent sans a priori pour la création d'entreprise.

NOUVEAU

Les défis like 2014
À l'issue de la journée, les participants sélectionneront les meilleures initiatives européennes présentées lors de ce forum afin de définir les Défis Like 2014 : actions qui seront mises en place pour développer l'entrepreneuriat en région et ailleurs, dans le but de créer une émulation collective.

Le point de vue des initiateurs

« Au-delà de la région, c'est à un niveau européen que l'entrepreneuriat doit se développer.
Dans toutes nos actions, on ne se limite pas uniquement à la région : nous voulons partager au-delà des frontières, développer cet esprit d'entreprendre en Europe. C'est l'objet de like entrepreneurship qui est le lieu d'échange d'expériences et de bonnes pratiques.

Face à la crise, l'Europe s'est dotée d'une stratégie comprenant un plan d'action « Entrepreneuriat 2020 ». Les CCI sont également convaincues que pour renouer avec la croissance et retrouver un niveau d'emploi élevé, l'Europe a besoin d'un plus grand nombre d'entrepreneurs.
Like entrepreneurship s'inscrit parfaitement dans la « boite à outils européenne » : cet événement réunit des experts européens qui insufflent l'esprit d'entreprendre ».

Laurent Degroote
Vice-Président de la CCI Grand Lille

Programmation 2013

10h – 18h : Lancement du 7ème forum like entrepreneurship (Auditorium Europtop – Niveau 5)
Présentation des grandes lignes de la SRIE (Stratégie Régionale Initiatives et Entrepreneuriat), du label EER (Région Européenne Entreprenante), du programme like entrepreneurship 2013 et des défis Like 2014.

10h30 – 12h : deux ateliers en simultané
Chaque atelier est composé d'un chercheur du Consortium de Recherche en Entrepreneuriat du Nord-Pas-de-Calais, d'un intervenant d'une région européenne labellisée EER, d'un expert de l'accompagnement et d'un chef d'entreprise.
> Atelier 1. Eveiller les plus jeunes à l'esprit d'initiative (les moins de 12 ans : Junior Entrepreneur)
Cet atelier démontre l'intérêt de stimuler l'initiative dès le plus jeune âge pour favoriser le goût d'entreprendre, véhiculer et valoriser les valeurs entrepreneuriales (l'estime de soi, la créativité, le travail en équipe, l'autonomie…).
Présentation d'exemples concrets de réussite dans ce domaine.

> Atelier 2. Développer l'entrepreneuriat chez les jeunes (les plus de 18 ans : Young Adults / Students)
Cet atelier présente des cas concrets d'initiatives pour former les étudiants ou les jeunes en formation professionnelle au monde de l'entreprise et leur donner les clés pour entreprendre et réussir leur entrée dans la vie active.

14h – 15h30 : deux ateliers en simultané
> Atelier 3. Cultiver l'esprit entrepreneurial (les moins de 18 ans : Young Entrepreneur)
Présentation d'actions développées dans des établissements d'enseignement secondaire pour encourager et cultiver les idées nouvelles des jeunes, révéler leur potentiel et les accompagner dans la mise en œuvre de leur projet, quel qu'il soit.

> Atelier 4. Oser entreprendre tout au long de la vie
L'envie de créer son entreprise peut se présenter à chaque âge et étape de la vie, pour les actifs comme pour les demandeurs d'emplois, dans le cadre d'une reconversion, d'une réorientation, d'une mobilité ou suite à une formation professionnelle. Cet atelier est l'occasion de présenter des actions concrètes et témoignages d'initiatives et de réussites entrepreneuriales à différents moments et âges de la vie.

16h – 17h : Conférence de clôture « Entreprendre tout au long de sa vie »
Synthèse des meilleures initiatives présentées lors des ateliers et présentation des Défis Like 2014 : actions qui seront mises en place pour développer l'entrepreneuriat en région et ailleurs. Présentation par la Commission européenne du « Plan d'Action Entrepreneuriat 2020 : Raviver l'esprit d'entreprise en Europe » et échanges avec les participants du forum.



Une dizaine d'étudiants américains découvrent l'esprit entrepreneurial européen, à Lille

Dans le cadre du programme « Study Abroad» mené par l'ECLEE – European Center for Leadership and Entrepreneurship Education, une dizaine d'étudiants américains assistent aux échanges du 4ème atelier « Oser entreprendre tout au long de la vie ». L'objectif : les sensibiliser à l'esprit entrepreneurial européen.



Mahamouda Salouhou
directeur d'ECLEE France

« Les meilleurs ambassadeurs d'une ville et/ou d'une région sont ses étudiants, car s'ils aiment ils créent le buzz via les réseaux sociaux.

En partenariat avec l'Institut Lillois d'Ingénierie de la Santé (ILIS), l'Université de Lille II, et plusieurs Universités Américaines, ECLEE organise chaque année des programmes «Study Abroad» sous la thématique « International Business & Globalization ». Ce programme valorise le potentiel entrepreneurial et innovateur de Lille et de sa région, de la France et de l'Europe.

Ainsi, pendant deux semaines, une dizaine d'étudiants américains découvrent la Commission Européenne, le patrimoine français via une visite de Paris, échangent avec des étudiants français de l'ILIS… L'an dernier, 10 étudiants américains avaient découvert EuraTechnologie, le World Trade Center et la ville de Lille. Un cas concret d'esprit entrepreneurial renouvelé cette année avec leur participation au forum like entrepreneurship. Notre ambition est de casser les clichés sur l'image peu dynamique de l'esprit entrepreneurial français vue de l'étranger ! ».

Entrepreneur, c'est être acteur de sa vie avant tout !

L'ICHEC Brussels Management School – Institut Catholique des Hautes Etudes Commerciales - déploie 3 programmes pour sensibiliser les jeunes à l'esprit entrepreneurial à travers la Belgique, la France, la Suisse, le Burkina Faso et le Cameroun : « Cap'Ten » fournit à des élèves de 11 ans des outils pratiques pour mener à bien un projet sur un thème qui les passionne; « Explorado » permet de lever les freins à la créativité dès 14 ans ; et « Dream » sensibilise les plus de 16 ans à se découvrir, à prendre confiance en soi et à rencontrer un professionnel passionné sur son lieu de travail.



Laurence Lievens
Directrice des Programmes à l'ICHEC

« Trop souvent, le terme «entrepreneuriat» est lié le à son aspect «purement» économique : la création d'entreprise. La bonne définition de l'entrepreneuriat c'est mener des projets dans tous les sens du terme : dans une association, en tant que sportif, un salarié qui mène un projet d'entreprise… Nous expliquerons lors du forum like entrepreneurship l'importance de sensibiliser à l'entrepreneuriat dès le plus jeune âge. Nous détaillerons les actions que nous menons pour permettre aux jeunes de prendre confiance en eux et de devenir acteur de leur vie ».




Salon
Créer
Innover & Développer
16-17-18 SEPTEMBRE
www.saloncreer.com

ANNEXES

Le point de vue des initiateurs



Pierre de Saintignon
Premier Vice-président du Conseil régional Nord-Pas de Calais chargé du développement économique et de la formation permanente

Le Salon Créer 2013 consacre sa première journée au financement. Comment le Conseil régional Nord-Pas de Calais accompagne-t-il les entrepreneurs en phase de création comme en phase de développement ?

« Le Conseil régional Nord-Pas de Calais présente une vraie palette d'outils financiers, qui permet à tout type de projet de trouver un financement, afin de concrétiser un projet d'entreprise. Il s'agit d'une offre complète, construite avec les acteurs de l'accompagnement et du financement de la création, du développement et de la consolidation d'entreprises. Qu'il s'agisse de prêts d'honneur, de garanties, de participation en fonds propres, les financeurs sont mobilisés sur l'ensemble du territoire : de l'ADIE pour un porteur de projet qui n'a pas accès au crédit bancaire, au très important projet d'une PME soutenu par Finorpa.

La volonté du Conseil régional est simple : pouvoir garantir à tout porteur de projet le maximum de chances d'accéder aux financements nécessaires.

*Nous pensons aussi à **l'innovation** car elle dispose d'outils dédiés : le contrat de création ou l'aide directe du Conseil régional qui intervient lorsque des **emplois** pérennes sont créés grâce aux investissements réalisés par des entreprises à potentiel en création.*

La volonté du Conseil régional est simple : pouvoir garantir à tout porteur de projet le maximum de chances d'accéder aux financements nécessaires, dans un chaînage efficace entre les acteurs de l'accompagnement et ceux du financement.

*Aussi, pour conforter encore la pérennité des jeunes entreprises, le Conseil régional poursuit le déploiement d'une **démarche qualité** auprès des opérateurs pour améliorer toujours plus l'accompagnent des projets d'entreprise. »*

Depuis plusieurs années maintenant, le Conseil régional se mobilise fortement pour la jeunesse et l'accompagnement vers l'emploi. Il s'agit du Pacte pour l'Avenir et l'Emploi des jeunes par exemple. En ce qui concerne la création, quelles sont les actions du Conseil régional à destination des jeunes du Nord-Pas de Calais ?

« De nombreux outils permettent aux jeunes du Nord-Pas de Calais de libérer leur créativité ! Très tôt même. Grâce à la Stratégie Régionale Initiatives et Entrepreneuriat (SRIE), nos jeunes ont accès à une offre de sensibilisation à la prise d'initiatives économiques dès l'école, en partenariat étroit avec le Rectorat. Cette démarche est poursuivie ensuite pour ceux qui entament les études secondaires mais aussi pour ceux présents dans les missions locales, par exemple.

Grâce à la SRIE nos jeunes ont accès à une offre de sensibilisation à la prise d'initiatives économiques dès l'école, en partenariat étroit avec le Rectorat.

Ces derniers ont d'ailleurs la possibilité de faire appel à l'accompagnement et à l'aide des Comités Locaux d'Aide aux Projets (CLAP) qui y sont présents et les appuient dans leurs projets de création d'activité. Les étudiants de leurs côtés trouvent des réponses à leurs questions ainsi que des séances de sensibilisation et de créativité au sein des HubHouses : ces espaces d'information au sein des Universités. On en trouve 7 sur l'ensemble du territoire régional, présents au cœur des Universités et grandes écoles.

Enfin, une fois leur projet prêt, ils ont à leur disposition toute l'offre de service du Programme Régional de Création Reprise d'Entreprises (PRCTE) : accueil, accompagnement, suivi, toujours dans une volonté forte de qualité de service évoquée précédemment. »



Un label « Région Européenne Entreprenante 2013 » reçu par le Conseil régional Nord-Pas de Calais, une Stratégie Régionale Initiatives et Entrepreneuriat que la Région lance avec ses partenaires. Comment capitaliser aujourd'hui, comment le Conseil régional peut poursuivre le développement ?

> Avec la création d'entreprises, nous voulons développer l'emploi et la richesse de notre territoire.

« Labellisée « Région Européenne Entreprenante » pour l'année 2013 par le Comité des Régions, le Nord-Pas de Calais est la première région française à recevoir cette distinction pour ses actions majeures en faveur de la création d'activités, l'économie sociale et solidaire, le financement, l'innovation et la compétitivité, et l'équilibre entre les territoires. C'est un beau succès pour le Nord-Pas de Calais d'être cette « Région entreprenante » en Europe. C'est une immense récompense qui consolide l'avenir de notre région, une région qui réussit avec l'appui des territoires, des collectivités, des organismes de formations et du monde de l'entreprise sa mutation, sa reconversion.

C'est une source de motivation pour l'institution régionale, mais aussi pour le territoire. Ce label confirme que nos actions en matière de développement économique depuis dix ans sont exceptionnelles. Qu'il s'agisse d'accompagner les créateurs d'entreprises, de financer le développement des PME, de booster l'innovation ou encore d'organiser les filières, notre politique a été remarquée par l'Europe. Et c'est très important ! Sachant d'où nous sommes partis, c'est un véritable exploit !

Des dispositifs d'envergure, à l'image de « Je Crée en Nord-Pas de Calais », ont permis à la région d'afficher un taux de croissance de 242 % du nombre d'entreprises créées ces dix dernières années.

Récemment, la Région a lancé un nouveau dispositif afin de stimuler l'innovation au sein des TPE et PME via l'embauche de compétences expertes. J.E.D.I (Jeune en Entreprise pour le Développement de l'Innovation) permet aux chefs d'entreprise de recruter de jeunes diplômés pour assurer la mise en œuvre d'un projet de développement par l'innovation.

Dans les mois à venir, la nouvelle Stratégie Régionale Initiatives et Entrepreneuriat (SRIE) va être déployée, elle fédèrera l'ensemble des moyens humains et financiers de nos partenaires pour mettre en œuvre sur le terrain des actions massives de sensibilisation, d'initiation et de formation à l'initiative économique et à l'entrepreneuriat, notamment auprès des jeunes et des femmes.

Notre objectif est clair. Avec la création d'entreprises, nous voulons développer l'emploi et la richesse de notre territoire. La crise qui frappe notre pays, et l'Europe dans son ensemble, nous conduit à redoubler d'effort pour engager un plus grand nombre d'hommes et de femmes à entreprendre et à créer leur propre entreprise. »

Le point de vue des initiateurs



Laurent Degroote
Vice-Président de la CCI Grand Lille

Labellisée EER, la région Nord-Pas de Calais tient la première place en matière d'évolution du taux de création. Nous avons parcouru un long chemin mais nous devons poursuivre nos efforts en matière de densité entrepreneuriale. Il faut donc encore développer l'esprit d'entreprendre.

« La mission des CCI est de «faciliter l'entrepreneuriat». Faciliter c'est d'abord présenter, expliquer. C'est pourquoi le réseau des CCI est fortement impliqué dans l'organisation et l'animation du salon Créer. Parallèlement à ce rendez-vous annuel et régional, les CCI organisent un véritable maillage du territoire en matière de sensibilisation et proposent un rendez-vous local « Terre d'entrepreneurs » qui sera élargi à l'ensemble de la région sur 2013/2014 : 10 rencontres seront ainsi organisées de la Côte d'Opale au Hainaut, en passant par l'Artois et la Métropole.

Les CCI organisent un véritable maillage du territoire en matière de sensibilisation.

Lors de ces manifestations, comme sur le Salon Créer, nous souhaitons plus particulièrement interpeller les jeunes et les femmes.
Au quotidien, des actions spécifiques sont menées auprès des jeunes. Nous avons adapté la formation « 5 jours pour entreprendre », que l'on retrouve dans toutes les CCI de France, et nous proposons deux sessions par an des « Soirées de l'étudiant créateur », en partenariat avec l'Institut de l'Entrepreneuriat. Nous allons également lancer sur le salon l'Entreprenarium : après une expérimentation réussie en avril où des chefs d'entreprise sont allés à la rencontre de collégiens, nous allons développer, sur l'ensemble de la région, ces échanges entre dirigeants et jeunes pour développer cet esprit d'entreprendre qui finalement sommeille dans presque chacun d'entre nous.
Deuxième public prioritaire : les femmes. Par exemple, la CCI Grand Lille travaille tout au long de l'année avec l'association Femmes Chefs d'Entreprises et les accueille sur le stand des CCI pour le lancement du concours « Elles créent ».»

Au-delà de la région, c'est à un niveau européen que l'entrepreneuriat doit se développer.

Les CCI sont convaincues que pour renouer avec la croissance et retrouver un niveau d'emploi élevé, l'Europe a besoin d'un plus grand nombre d'entrepreneurs.

« Dans toutes nos actions, on ne se limite pas uniquement à la région : nous voulons partager au-delà des frontières, développer cet esprit d'entreprendre en Europe. C'est l'objet de like entrepreneurship qui est le lieu d'échange d'expériences et de bonnes pratiques.
Les CCI sont convaincues que pour renouer avec la croissance et retrouver un niveau d'emploi élevé, l'Europe a besoin d'un plus grand nombre d'entrepreneurs.
Face à la crise, l'Europe s'est dotée d'une stratégie comprenant un plan d'action « Entrepreneuriat 2020 ».
Like entrepreneurship s'inscrit parfaitement dans la « boite à outils européenne » : cet événement réunit des experts européens qui insufflent l'esprit d'entreprendre. Cette année, les ateliers ont été construits autour de la thématique « Entreprendre tout au long de la vie ». Leur restitution nous dévoilera les défis qu'il faudra relever en 2014 pour développer la culture entrepreneuriale en Europe. »

Cet esprit d'entreprendre que vous souhaitez insuffler dès le plus jeune âge, c'est celui-là même qui anime les dirigeants tout au long de la vie de l'entreprise.

« On trouve chez les créateurs repreneurs une certaine audace et une ambition légitimes. Elles leur permettent d'oser, de prendre les risques nécessaires pour faire avancer leur projet, le concrétiser. On retrouve ce goût du risque dans chaque chef d'entreprise, à chaque décision qu'il prend, à chaque investissement qu'il choisit.
De la création/reprise à la transmission, en passant par le développement de l'entreprise, les CCI proposent une offre de services complète.

Les conseillers de la CCI sont là, auprès des chefs d'entreprise, mettant à leur disposition leurs compétences et leur expertise. Ils leur offrent une écoute et un accompagnement adapté. C'est une véritable relation humaine qui s'instaure. »

On trouve chez les créateurs repreneurs une certaine audace et une ambition légitimes. Elles leur permettent d'oser, de prendre les risques nécessaires pour faire avancer leur projet, le concrétiser.

Crédit photo : ©Sébastien Jarry

Le point de vue des initiateurs



Alain Griset
Président de la Chambre de métiers et de l'artisanat de région Nord-Pas de Calais.

Pourquoi est-ce intéressant d'entreprendre dans l'artisanat ?

« Depuis une dizaine d'années, l'artisanat est, et reste, le secteur le plus dynamique au plan national en termes économiques. Dans le Nord – Pas-de-Calais, nous observons que de nombreux cadres de l'industrie rejoignent notre secteur et créent des entreprises car ils aspirent à plus d'autonomie de décision et à prendre en main leur destin professionnel. Nous accueillons aussi de nombreux étudiants quittant l'Université pour s'orienter vers nos métiers, sans oublier les apprentis que nous formons et dont un sur deux sera un jour chef d'entreprise. La sociologie de l'artisanat évolue rapidement. De nombreux français souhaitent prendre leur destin en main et l'artisanat permet cela.

> *Le Nord – Pas de Calais demeure sous équipé en entreprises artisanales. Il reste de la place pour de nouvelles entreprises !*

Par ailleurs, le Nord – Pas-de-Calais demeure sous équipé en entreprises artisanales. Cela se constate par la densité artisanale, indicateur qui mesure le nombre d'entreprises pour 10 000 habitants. Au 1er janvier 2013, cette densité s'élevait à 110 pour notre région contre 153 au niveau national, vous voyez qu'il reste de la place pour de nouvelles entreprises ! Seul l'arrondissement de Montreuil sur Mer s'approche du niveau national avec un taux de 148. De plus, avec la montée du besoin de produits « Made in France » et l'envie de « produits du terroir », les clients prêtent de plus en plus attention à ce qu'ils achètent et à qui ils l'achètent. »

Le moment est-il propice pour se lancer dans un projet de création ?

> *Des signes, encore timides, d'une relance se font jour. C'est le moment pour les porteurs de projet de venir à la rencontre de nos conseillers sur notre stand du Salon Créer mais aussi dans nos antennes et permanences, présentes sur l'ensemble du territoire régional.*

« Toute entreprise comporte une part de risque, cependant, il est possible de les limiter et ainsi libérer les freins à la création d'entreprises. C'est pourquoi la création récente de l'EIRL (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée), un nouveau statut de société, l'entrepreneur et ses proches sont protégés en distinguant nettement son patrimoine professionnel, nécessaire à l'exploitation de son entreprise, de son patrimoine personnel, qui n'est pas susceptible d'être inquiété par un créancier. Ce statut s'adapte très bien à l'artisanat. Des signes, encore timides, d'une relance se font jour. C'est le moment pour les porteurs de projet de venir à la rencontre de nos conseillers sur notre stand du Salon Créer mais aussi dans nos antennes et permanences, présentes sur l'ensemble du territoire régional. Ils y rencontreront des professionnels au service des 44 600 entreprises artisanales de la région. Et bientôt au service de la leur ! »

Que propose la CMA de Région aux futurs entrepreneurs ?

« La Chambre de métiers et de l'artisanat de région Nord – Pas-de-Calais accompagne les porteurs de projets, de la première expression de leur idée jusqu'à leur installation et bien au-delà. Lors du parcours de création ou de reprise d'entreprise, des conseillers économiques participent pleinement au projet : définition précise de l'offre de produits ou services, mode de financement, recrutement, choix d'un statut de société, etc. Nous mobilisons aussi d'autres professionnels autour du projet, ainsi nous avons noué des partenariats avec trois banques en particulier pour proposer des financements à taux préférentiels ainsi qu'avec Pôle emploi pour la partie recrutement. Nous avons également créé une plateforme d'avances remboursables : elle permet aux repreneurs d'obtenir un prêt à taux zéro. Enfin, nous gérons une société de caution mutuelle (la SIAGI – Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements) pour que les artisans puissent bénéficier d'une caution auprès des banques au moment de contracter un emprunt. Le but de ces partenariats financiers est de proposer aux entrepreneurs des taux intéressants et de sécuriser le financement de leurs projets, à partir du moment où ils ont été validés par nos conseillers.

La formation du futur chef d'entreprise est essentielle. Dans l'artisanat, il existe une formation obligatoire, appelée Stage préparatoire à l'installation, qui passe en revue les aspects essentiels de la gestion d'une entreprise.

Un programme d'accompagnement dédié à la jeune entreprise est déployé jusqu'à son troisième anniversaire. Au-delà, des actions spécifiques sont mises en oeuvre dans le cadre du PRDA – Plan régional de développement de l'artisanat - afin de favoriser leur développement. Le PRDA, comme d'autres programmes tels que le PRCTE (Programme régional de création et de transmission d'entreprises) sont financés par le Conseil régional, l'Etat et l'Union européenne. Nous avons, en effet, la chance dans le Nord – Pas-de-Calais de bénéficier du soutien sans faille du Conseil régional qui fait du développement économique l'un des fers de lance de sa politique.

La formation du futur chef d'entreprise est essentielle. Dans l'artisanat, il existe une formation obligatoire, appelée Stage préparatoire à l'installation, qui passe en revue les aspects essentiels de la gestion d'une entreprise. Nous proposons aussi une formation longue, d'une durée de neuf mois, très professionnalisante. Cette formation aborde à la fois les aspects techniques du métier et la conduite d'une entreprise : finances, gestion, investissements, communication et marketing, commercialisation, etc. Les acquis théoriques du cours sont immédiatement mis en oeuvre par le stagiaire qui prépare en temps réel son dossier de création, celui qu'il présentera aux banques au cours de ses recherches de financement.
Cette formation est proposée par l'Université régionale des métiers et de l'artisanat, en charge également de la formation continue des chefs d'entreprises et de leurs conjoints et de la formation initiale des apprentis. »

Contact presse : RP carrées | Benoît Renart | 03.28.52.00.57 | 06.16.40.16.73 | benoit.renart@rp-carrees.com

Le point de vue des initiateurs



Jacques Richir
Président de Lille Grand Palais.

A la conquête de nouveaux horizons » est le thème central de la 7ème édition du Salon Créer. Quelles sont les grandes nouveautés de cette nouvelle édition ?

« Depuis 7 ans, l'ambition du Salon Créer est d'accompagner les porteurs de projets dans les étapes de la création d'entreprise et les chefs d'entreprise dans le développement de leur activité. Tous les ans, l'événement renouvelle sa programmation pour répondre au plus près des attentes de publics divers : hommes, femmes, salariés, étudiants, demandeurs d'emploi…

Le contexte économique, certes difficile, offre de nouvelles opportunités pour les entreprises.

Cette année, nous avons voulu mettre à l'honneur le financement. Le contexte économique, certes difficile, offre de nouvelles opportunités pour les entreprises. La première journée du salon sera consacrée à ce sujet, avec une conférence plénière « Se financer en 2014 ». Des experts, des chefs d'entreprise et des institutionnels brosseront un tableau complet de l'environnement économique actuel et ils présenteront l'ensemble des outils et des aides disponibles pour développer son business. Ce temps fort sera prolongé pendant les 3 jours du salon avec notamment une vingtaine d'ateliers organisés sur ce thème.

Au travers de cette édition, nous souhaitons aussi placer l'innovation au cœur de la programmation. L'innovation dans le commerce tout d'abord. Un showroom, « la boutique de demain », mettra en scène des applications inédites : catalogues interactifs, étiquettes RFID, solutions d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite... Autant de solutions qui valoriseront l'offre des commerçants et leur permettront d'optimiser leur service client.
D'innovation, il sera aussi question avec les « les rendez-vous d'affaires de l'innovation » : des rencontres ciblées et préprogrammées de 30 minutes entre des porteurs de projets innovants et des apporteurs de ressources pour concrétiser ses idées en projets de création d'entreprise ! »

En quoi Lille Grand Palais est devenu un lieu-phare pour les grands évènements de la région ?

« Situé aux abords des principaux axes routiers et connecté aux deux gares lilloises, Lille Grand Palais dispose de nombreux atouts en termes d'accessibilité. Le Salon Créer étant destiné à tous les entrepreneurs de la région, Lille Grand Palais s'est immédiatement imposé comme une évidence.

Nous nous attachons à organiser nos événements les plus sobres énergétiquement. Cet état d'esprit d'exemplarité, nous souhaitons le faire passer aux chefs d'entreprise lors de leur venue au Salon Créer.

Avec son infrastructure modulaire, Lille Grand Palais offre aussi de multiples possibilités pour créer des évènements dans l'évènement. Au sein du Salon Créer, des espaces seront ainsi adaptés à des rencontres en one to one, d'autres à des formats ateliers et l'amphithéâtre accueillera les 1 500 visiteurs attendus pour la Nuit Créer. »

Depuis plusieurs années, Lille Grand Palais a initié une démarche forte en matière de développement durable. Quels messages souhaitez-vous passer aux créateurs d'entreprise ?

« Lille Grand Palais est certifié Iso 14001. La démarche environnementale menée depuis plusieurs années est devenue une marque de fabrique. Nous nous attachons à organiser nos événements – salons, congrès, conventions… - les plus sobres énergétiquement. Cet état d'esprit d'exemplarité, nous souhaitons le faire passer aux chefs d'entreprise lors de leur venue au Salon Créer. »

Les partenaires officiels

Le Crédit Agricole Nord de France



Le Crédit Agricole Nord de France est le premier partenaire économique du Nord-Pas de Calais, de ses entreprises et de ses habitants. Aujourd'hui, ses équipes de proximité accompagnent 25 % des Entreprises régionales.
En raison de sa taille et de son statut de banque mutualiste – proche, décentralisé – le Crédit Agricole Nord de France aide les entreprises à se créer, se développer et rester pérennes par des transmissions réussies. C'est la condition de la croissance du territoire et de la création d'emplois.
Parrainer le Salon Créer, qui fait désormais référence dans le milieu de la création, est important à ses yeux :

• pour proposer les solutions d'accompagnement de la banque ;
• pour faire connaître son engagement auprès des entrepreneurs et futurs entrepreneurs ;

« Créer 2013 » met l'accent sur le financement et les jeunes. Deux « moteurs » de la création qui répondent parfaitement à l'actualité de la banque : « Les 10 règles d'or du créateur pour négocier avec son banquier » sont une des conférences phares du Crédit Agricole sur les salons comme Créer. Quant aux jeunes, le Crédit Agricole Nord de France leur dédie son concours « Challenge initiatives étudiants », dont les prix de la seconde édition seront donnés sur le Salon, le 18 septembre.

Présence sur toute la chaîne de valeur du créateur et dirigeant

Le Crédit Agricole est structuré pour répondre aux préoccupations des créateurs et dirigeants d'entreprise sur toute la chaîne de valeur, de la création à la cession en passant par le financement et le capital-investissement.
A travers ses équipes Entreprises et ses prises de participations via **Nord Capital Investissement et Finorpa**, le Crédit Agricole Nord de France propose de l'ingénierie financière adaptée à toutes les tailles de développement :

• Création et Transmission (LBO, MBI, OBO)
• Capital-Développement, Fusions-Acquisitions
• Recomposition de l'actionnariat.

Pour les équipes du Crédit Agricole, le Salon Créer complète un dispositif de partenariats actifs avec les acteurs importants de la création dans la région : les institutionnels (les CCI et les CMA), les BGE, les plateformes initiative France, le Réseau Entreprendre avec qui la banque sera présente sur le Salon et les Ruches d'entreprises. Sans oublier les partenaires bancaires de long terme de la banque, comme Oséo-BPI France, SIAGI et France Active.

Les temps forts du Crédit Agricole au salon

Hormis le partenariat officiel et la mobilisation importante des équipes autour d'un stand visible dès l'entrée, le Crédit Agricole proposera aux visiteurs plusieurs moments forts.
En plus de son Prix « Challenge initiative étudiants », les équipes de la banque seront partie prenante d'autres temps forts comme le challenge 30 heures pour Créer pour les jeunes et divers ateliers comme celui dédié au Financement de la Création/Reprise. La banque sera aussi partenaire du petit déjeuner CER France.

Nos objectifs
Avec la mobilisation forte de nos équipes sur le Salon et la visibilité de cet événement de plus en plus eurorégional, nous voulons clairement apparaître comme la banque N° 1 pour le financement de la création-reprise du Grand Nord.
Notre objectif est à moyen terme d'accompagner 20 % des créations-reprises de la région.
Notre ambition : être le partenaire d'un professionnel sur 3 dans le Nord - Pas de Calais ».

Contact Presse : Viviane OLIVO – viviane.olivo@ca-norddefrance.fr



Les partenaires officiels



CERFRANCE Nord-Pas de Calais

Charles Hallard, Animateur de territoire CERFRANCE Nord-Pas de Calais

Pour la 2ème année consécutive, CERFRANCE Nord-Pas de Calais est partenaire officiel du Salon Créer. Pour quelles raisons avez-vous renouvelé votre partenariat avec le Salon Créer ?
CERFRANCE Nord-Pas de Calais, 1er réseau associatif d'expertise comptable en France, accompagne 13 600 chefs d'entreprise, dont environ 4 500 artisans, professions libérales et dirigeants de TPE, dans la gestion de leur activité. Être partenaire officiel répond à une stratégie claire au sein du réseau. C'est pour nous l'occasion d'accroître notre notoriété auprès des acteurs de la création d'entreprise au niveau régional et ainsi faire valoir nos offres de services à un plus grand nombre et d'être au plus près des préoccupations des chefs d'entreprise et des porteurs de projets. Aussi, cet événement est un levier fort de communication interne. Pendant 3 jours, 40 personnes animeront le stand.

Quelles sont les actions menées par CERFRANCE Nord-Pas de Calais lors de la 7ème édition du Salon Créer ?
La volonté de CERFRANCE Nord-Pas de Calais est de consolider les actions menées l'an dernier. Notre souhaitons mettre en avant notre pluridisciplinarité et ainsi valoriser l'ensemble des métiers qui sont représentés au sein du réseau. Chargé de clientèle, Conseiller juridique, Expert-comptable. Trois métiers qui seront identifiés par trois couleurs de polos différentes pendant les 3 jours du salon.

> Favoriser les rendez-vous concrets.
L'an dernier 260 rendez-vous ont été initiés lors du Salon Créer. Une tendance que nous souhaitons répéter. Cet événement est une excellente opportunité pour accompagner de nouveaux projets.

> Concours « 5 minutes pour convaincre ».
Face caméra, nous permettons aux porteurs de projets de s'entraîner, comme s'ils étaient face à un banquier ou à un futur partenaire. Un vote récompensera les 3 vidéos les plus pertinentes. A la clé, une tablette tactile et un an de comptabilité CERFRANCE.
Nouveauté 2013 : nous combinons cette action avec l'opération « Crash-test » organisée par la CCI Grand Lille.

> 11 conférences sur les thèmes de la gestion de son entreprise, animées par CERFRANCE et ses partenaires.
« Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier », « S'implanter à la campagne », « Comment piloter efficacement votre entreprise », « Cap vers la performance »…

> Les rendez-vous d'affaires.
Ces rencontres porteront sur le financement de la création d'entreprise et sur les statuts juridiques.

> Focus franchise.
Des experts comptables CEFRANCE sont présents sur le stand d'AC-Franchise pour conseiller franchisés et franchiseurs.

> Signature d'une convention de partenariat avec la Caisse Solidaire, mardi 17.09 à 17h30.
L'objectif : proposer mutuellement nos offres de services aux porteurs de projets.

> La boîte à créer.
A l'intérieur, un carnet de route de l'entrepreneur qui délivre des infos utiles pour le créateur : devis, bons de commande, comptabilité…

> Un éclairage sur la cession – transmission d'entreprises.
Une conférence au cours de laquelle nous apporterons des conseils sur les précautions juridiques et les solutions qui existent pour que cette étape de la vie d'une entreprise se déroule dans les meilleures conditions. Aussi, nous présenterons une nouvelle offre de services, qui aura été lancée quelques jours plus tôt.

En partenariat avec le Crédit Agricole Nord de France, CERFRANCE Nord-Pas de Calais organisera une conférence « Les 10 règles d'or pour convaincre son banquier ». Quels conseils donneriez-vous à un chef d'entreprise à ce sujet ?
Avoir une idée n'est pas l'élément le plus important dans la recherche de financements. Il faut avant tout connaître son marché pour rédiger un prévisionnel sérieux qui rassurera les partenaires financiers.
Egalement, il est important de savoir valoriser les premiers mois de son activité auprès du banquier. Le besoin en financement ne s'arrête pas au moment de se lancer, un chef d'entreprise aura besoin de resolliciter son banquier au moment de se développer. Le tenir au courant, le rassurer… est un élément clé.

Contact Presse : Guillemette Abraham,
Responsable des Activités de Communication CERFRANCE Nord-Pas de Calais
Tél. : 03 28 82 05 00. Email : gabraham@5962.cerfrance.fr